



风 向 标

意式起泡酒出口创记录

据意大利安莎社报道,意大利农业协会称,2014年1月至9月,意大利起泡酒出口激增24%,全年预计将售出近3亿瓶;其中,意大利起

泡酒对华出口增幅最大,而英国则为意大利起泡酒最大进口国,其次是美国。而圣诞和新年假期,意大利预计将消费5000万瓶起泡酒。

希腊出口严重依赖燃料产品及周边市场

据泛希腊出口商协会数据分析,希腊出口仍然严重依赖燃料产品及周边市场。其中,希腊出口产品在美国、中国和以色列

等潜在市场上表现不佳,但希腊农产品在乌克兰、摩尔多瓦及阿塞拜疆等市场的快速增长部分抵消了俄罗斯禁运带来的损失。

墨西哥公布纺织品和服装进口参考价格

据墨西哥《改革报》消息,近日,墨西哥官方公报上发布了纺织品和服装进口参考价,用以防止进口价格低估。参考价清单包括746个税号,涉及棉、布、线、毛

衣、裤子、衬衫、外套、床单等,如含毛85%的呢绒进口价格为每公司6.25美元,棉缝纫线进口价格为每公斤12.8美元,牛仔布进口价格为每米2.49美元等。

丹麦小型啤酒厂发展迅速

据丹麦《哥本哈根邮报》报道,丹麦啤酒市场正面临变革。在过去10年间,丹麦的小型酿酒厂数量呈爆发式增长,市场份额也随之增长了8倍。根据丹麦啤酒业协会公布的数据,2004年全丹麦只有17

家小型酿酒厂,而目前酿酒厂数量已增至120家。业内人士分析称,从数量上看,小型啤酒厂继续增长的空间有限,但其市场份额却仍有望继续增长,因为啤酒堪称丹麦的“国饮”,市场容量巨大。

地区动荡导致约旦免税区商业成本大增

约旦免税区投资者协会主席称,投资者正在为出口伊拉克商品的“天价”运输费而苦苦挣扎。据悉,由于伊局势持续动荡,约旦对伊拉克出口出现明显下降。2014年10月,约旦北部地区扎尔卡免税区对伊拉克的汽车出口下降了50%。对

伊拉克出口货物无法像以前那样经伊约边境运输,而是多数需转道沙特和科威特运抵伊拉克巴士拉,或者经海运从亚喀巴到伊拉克的唯一港口乌姆卡斯尔。相比经伊约边境运输,转道至巴士拉的运输费用提高了四成。

(本报综合报道)

外贸风向天天有 报纸商情掌上看

扫描右边二维码 关注“外贸风向标”微信订阅号



贸 易 机 会

丹麦贸易和发展大臣欢迎中国企业投资

丹麦《商报》近日消息,丹麦贸易和发展大臣莫恩斯·延森在接受该报采访时表示,欢迎中国企业赴丹麦投资,否认中国企业的投资仅为在丹华人创造就业机会。延森称:“可以理解有些人怀疑中国企业海外投资时仅雇佣中国员工,但事实并非如此。中国企业赴丹投资是因为需要丹麦的专业技术和人员。”延森认为,中国企业赴丹投资呈上升

趋势,是丹方多年在其优势领域对华宣传的结果,使中国投资者认识到丹麦劳动力素质高、营商环境优良、研发水平世界领先,并可以成为企业进入北欧市场的门户。中国的劳资关系与丹麦大相径庭,丹麦劳动力成本高且劳资关系更有组织性,但中国企业充分了解并愿意承担进入丹麦市场、获得丹麦技术所需付出的代价,因此在这方面没有问题。(尚 武)

供 求 信 息

俄罗斯企业寻找木材加工合作伙伴

俄罗斯一木地板生产企业,拟寻找中国投资合作伙伴进行木材加工和锯材生产合作。联系语言:俄语或英语 电话:007-9670936684 电子邮箱:michail@artparquet.ru 网址:http://www.artparquet.ru http://artparquet-eng.com (来源:中国驻俄罗斯联邦使馆经商参处)

危地马拉城1区一房产待出售

基本信息:该房产是一个古建筑,是危地马拉城的文化遗产。该房产占地面积约2600平方米,建筑面积1950平方米,包括83个房间,5个会议厅。目前该楼房用于经营一家三星级的酒店,是1区最好

的酒店之一(如需参观,请提前预约)。销售价格:6,000,000.00美元 联系人:Judith Reyes R. 电话:00502-5306-0045 00502-2253-5428 00502-2253-5430 电子邮箱:rp.jidar@gmail.com 网址:https://www.facebook.com/representaciones.jidar (来源:中国贸促会网站)

巴西公司求购汽车配件

公司名称:DPAX 联系人:Flavio Nogueira 电话:0055-11-23623111 0055-11-77641141 电子邮箱:flavio@dpax.com.br (来源:中国驻巴西圣保罗总领馆经商室) (以上信息仅供参考)

专利拍卖招商公告

受专利权人委托,北京金槌宝成国际拍卖有限公司近期将对“一种多孔穿线管(ZL201320345700.5)”的专利权进行拍卖,欢迎报名参与竞买。详情可查阅该公司网站 www.jcbcpm.com,或致电 010-57110083索取详细资料。在现代房屋建造过程中,穿线管中的

某条线路发生故障,更换起来会非常麻烦。本专利为不破坏任何建筑墙体结构而设计。使暗敷电路更安全更可靠,线路清晰明了,具有施工方便快捷省时、省力等特点,提高电路的安全系数,降低故障的发生。具有良好的市场开发价值,有长足发展的空间。

商 情 聚 焦

越南降低关税 多国产品受益 该国企业面临激烈竞争

据《越南先锋报》报道,根据越南的承诺,在越南落实2015年至2018年期间的东盟商品贸易协定时,越南从东南亚地区进口的数千种商品从2015年1月1日开始不再缴纳进口税。

越南财政部2014年颁布165号通知(2015年1月1日起生效),其中的特别优待进口税表显示,又有1715种税降低到0%(以前为5%)。关税降低的各类商品属于农业、糖果糕点、家畜肉、家禽肉等部门。然而,关税降低的额度对产品成本影响的多少要随商品行业而定。除此之外,产品出口至其他国家的越南企业也有利可图,但大部分面临困难和亏损。

越南范元糖果糕点公司负责人刘先生说,产品成本一定会按照商品进入到越南的各国享受优待税的额度而降低。如果糖果蛋糕税降到0%,这对产品成本的支配很少,目前,越南国内糖果蛋糕相

对外国糖果蛋糕仍有价格竞争优势。然而,企业都必须有各自的战略,以便展开公平竞争而不是主观行事。

Dona Newtowe 饮料食品股份公司经理杜潘清宝表示,当税率为0%时,各国的消费品将大量涌入越南,其中包括饮料,越南国内饮料企业将受到激烈竞争的冲击。

杜潘清宝解释,目前,按照规定,饮料部门已经有一些原物料(即大量生产,种植或提炼出的原材料)进口税降到0%,但仍有一些原物料如白毫蘑菇进口税为15%,香料税高于10%。虽然由于一些原物料已经减税,成本却没减多少。同时,各国的成品货如果以0%的关税税率进入越南,这些货物会有更多优势。越南国内产品很难与其竞争,因为越南国内相关企业还要承担其他费用,如运输费等。

据越南Vissan公司总经理文德猛分析,目前,出口到越南市场的冷冻肉要根据类别承受12%至30%的税率。当东盟商品贸易协定全部打开越南市场时,海关税率为0%,成本必然会随着关税的减少而减少。这相当危险,因为越南的饲养效率尚低,尽管从2015年1月1日开始,家畜饲料增值税税降低到0%,饲料价格有所下降,但仍比进口产品价格高。

文德猛表示,在加入跨太平洋伙伴关系协议(TPP)之后,越南与美国等拥有大农业行业的国家进行对抗时,要承受更多困难。越南的家畜肉不能出口,因为越南的饲养成本价格比其他国家高,且产品质量低,种畜质量也不相同。

越南的一些饲养企业也认为,越南的产品很难在价格上与其他国家竞争,因为其他国家的原料便宜,饲养工艺也高于越南企业。(王 健)

英国发现假冒伏特加 含可致命工业原料

160多瓶假冒伏特加酒日前在英国卢顿的3家商店被发现。据英国广播公司报道,有关部门检验发现,这批假酒含有工业溶剂异丙醇

和丁醇,以及脱漆剂,饮用后可能会导致严重的疾病甚至死亡。这些酒被谎称是便宜的免税酒而向消费者售卖。在这些酒类的标签上还发现了拼写错误。

据悉,警方已经掌握了一些制假者的线索,并提醒消费者如果已经购买了假酒,可以要求退货,或者联系有关部门。(盻 译)

进 口 提 醒

中国继续成为巴西农产品最大进口国

据巴西农业部近日发布的统计数字,2014年1月至11月,中国从巴西进口的农产品总值已达215.7亿美元,有望连续第二年成为巴西农产品最大出口目的地。统计显示,中国是巴西大豆的最大买家,仅此一项进口额就达169.6亿美

元。2013年,中国首次超过欧盟成为巴西农产品最大出口目的地,进口总额达到228.8亿美元。2014年前11个月,美国是巴西第二大农产品出口目的地,从巴西进口的农产品价值为63.8亿美元,木材和咖啡是

美国从巴西进口量最大的农林业产品。荷兰以57.3亿美元的进口额成为巴西第三大农产品出口目的地,大豆、木材和牛肉是其主要进口产品。俄罗斯和德国分列巴西第四大和第五大农产品出口目的地。(陈威华 赵 焱)

出 口 警 示

缅甸修改汽车进口许可申请规定

据《缅甸新光报》报道,缅甸商务部表示,自2015年1月1日起,所有汽车进口商须在车辆发运前申请进口许可。据报道,缅甸商务部此举意在减少仰光迪洛瓦港滞留的汽车数量。按照现行规定,进口商可以在车辆到达港口后再申请进口许可。缅甸商务部表示,新规公布后进口许可申请量倍增,负责监督进口的一站式服务处在核实资料后发放了约700份车辆进口许可,商务部将进一步增加人手以应对申请高峰。(钟 尚)



海 外 传 真

在华外资车企转嫁库存压力 经销商蒙受损失

英国路透社文章称,在华外资车企未来在制定销售目标时可能会挣扎一番了。经销商们近来抱怨称,各车企在畅销时期定下的固定销售目标使其积压库存过多,而需求下降时经销商无法售出库存,蒙受损失。文章表示,自2014年以来,汽车制造商努力实现在华销售目标,按照计划如期出售给经销商。但是,随着中国汽车市场销售增速从2013年的14%到现在减半,经销商不得不下调零售价格并承担损失。中国汽车流通协会(CADA)副秘书长罗磊(Luo Lei)表示,“汽车制造商对市场预期很高,但实际情况却是供大于求。”罗磊还补充说,“过去,经销商对此敢怒不敢言。但现在,情况变得越来越糟,经销商不得不提出异议。”针对汽车制造商将库存压力转嫁给经销商这一问题,中国汽车流通协会

2014年12月提交了相关报告。路透社认为,该报告有助于改善现状,调整车企与经销商之间的权力平衡。鉴于中国经济增速可能接近24年来最低,车企也开始改变预期。2014年11月,日本本田和日产纷纷下调销售预估,而丰田高管则称,该公司也无法实现2014年的销售目标。宝马则表示,预计利润空间将从过去几年的井喷式增长变为“回归常态”。中国汽车流通协会在报告中表示,制造商在制定销售目标时拥有的权力过大,基本上都要求经销商必须购买他们的汽车。这意味着汽车制造商仍能赚取利润,而经销商却因过多的库存无法售出而受到影响,蒙受损失。该协会另一份报告称,2014年仅30%的经销商盈利,和2010年70%的数据相去甚远。经销商的库存达到月销量的1.8倍,高于1.5倍的“预警线”。业内分

析师表示,0.8倍至1.2倍的存货通常被认为是正常水平。江苏省汽车交易管理协会副秘书长陈宁指出,长期以来,制造商一直处于主导地位,经销商的情况没有得到改善,很多经销商仍然苦苦挣扎于生存的边缘。咨询机构Automotive Foresight 董事总经理张豫表示,“汽车制造商和经销商有史以来发生的激烈争执中,制造商都对经销商作出妥协。过去几年里,汽车制造商,尤其是豪华车品牌,在争取中国市场份额方面显得过于激进。如今,问题充分暴露了,预计车企明年的扩张步伐会明显放缓。”本田发言人表示,自2014年中期以来,本田一直在设法帮助经销商“调整”库存。宝马大中华区总裁安格(Karsten Engel)则指出,宝马听取了经销商反应库存过多的意见,公司已经启动“降低批发供应”的措施。(吕欣 编译)